

**LA INFORMACIÓN ECONÓMICA
EN LA
PRENSA INTERNACIONAL**

SUMARIO

| | |
|--|-----|
| Estados Unidos, tentado por el proteccionismo | 184 |
| El proyecto Galileo, una locura cara | 185 |
| La reforma constitucional de la UE | 186 |
| Los convencionistas | 187 |
| Estados Unidos: optimismo persistente, pero moderado | 187 |
| El euro se queda solo | 188 |
| No graven el acero | 189 |
| ¿Qué hay del libre comercio? | 189 |
| El hipócrita Mr. Bush | 190 |
| Una valoración de la cumbre de Barcelona | 190 |
| La recuperación económica no es un accidente | 191 |
| Una cumbre poco interesante | 192 |
| Empleo: el ejemplo de Holanda | 193 |

Estados Unidos, tentado por el proteccionismo

(Françoise Lazare, en *Le Monde* de 2 de abril)

Si la potencia comercial que es Norteamérica cerrara sus puertas, ¿quien lo sufriría más? ¿Estados Unidos? ¿Europa? Una alternativa de esa naturaleza es poco probable, pero la suma de un presidente poco interesado por la economía internacional, de una población progresivamente más nacionalista y de un clima económico incierto hace que la pregunta sea pertinente.

Globalmente, Estados Unidos es mucho menos dependiente del comercio mundial que Europa. El comercio exterior contribuye sólo en un 10 por 100 escaso en el producto nacional norteamericano, mientras que las exportaciones suponen aproximadamente la mitad de la producción anual de países como Bélgica, Irlanda, Holanda y Suecia; un tercio de la de Alemania; una cuarta parte de las de Francia y Gran Bretaña.

Pero un incremento del proteccionismo, bajo la forma de contingentes o de derechos arancelarios prohibitivos podría perjudicar grandemente a Estados Unidos. En primer lugar porque el déficit de su balanza corriente que incluye los intercambios de mercancías

no ha sido nunca tan elevado (450 mm. de dólares). Mientras el resto del mundo acepte financiárselo a través de los mercados financieros y de las inversiones directas en el país, Washington puede permitirse ignorar lo que esto representa. Hoy son numerosos los que pronostican un descenso pronunciado del dólar, juzgado sobrevalorado. El potencial de alza del euro, anunciado desde hace tiempo por las autoridades monetarias europeas, terminaría, en fin, por realizarse y, tal vez, por orientar el flujo de capitales en el otro sentido. La tasa de ahorro de las familias norteamericanas es negativo en la actualidad, y esto por primera vez desde los años treinta. Ahora bien, si los extranjeros también dejan de aportar más fondos, deberán hacerlo los propios norteamericanos. Disminuirá su consumo, fenómeno tan temido desde el 11 de septiembre hasta el punto de que podría comprometer la recuperación económica que hoy se percibe. Menos solicitadas, las empresas reducirían su oferta, contrayendo así la producción norteamericana.

Estados Unidos se halla también comprometido con su propia área comercial con Méjico y Canadá, y proyectan formar de aquí a 2005 un gran mercado de toda América. Si se prosiguiera la idea proteccionista, se produciría muy probablemente la violación de los acuerdos adoptados o previstos en este terreno. Los

derechos sobre el acero impuestos recientemente perjudican ya apreciablemente a Brasil, una de las principales partes en la eventual unificación comercial del continente. Fuera de América, varios países emergentes —entre otros Rusia y China— han protestado ya contra las medidas respecto al acero.

“Estados Unidos son en la actualidad el mercado más abierto del mundo”, ha recordado legítimamente un economista de Morgan Stanley. Según el mismo, el episodio del acero quedará aislado, y, por lo demás, un aumento del proteccionismo no reduciría en modo alguno los déficit comerciales, toda vez que una reducción de las importaciones provocaría también una contracción de las ventas al extranjero. Estados Unidos ha sido siempre proteccionista, igual que lo han sido otros países, como Francia. Normalmente, Norteamérica prefiere endurecer las normas sobre los productos importados, antes que aumentar los derechos arancelarios, con lo que se eluden las reglas de la Organización Mundial del Comercio. Gran Bretaña, en cambio, promueve firmemente el libre comercio. Ahí está, como muestra de ello, el número de 2 de marzo de *The Economist*, que calificaba la decisión de la Casa Blanca sobre el acero de “idea lamentable” y de “desastre”.

Si confirmara su repliegue sobre sí misma, Norteamérica no se hundiría: sus recursos materiales y financieros son del todo suficientes para evitar una crisis “a la argentina”. Pero, a largo plazo, todas las partes saldrían perdiendo. El valor de los intercambios internacionales es ya de tal magnitud (más de 12.000 m.m. de dólares) que un participante tan importante como Estados Unidos no podría retirarse sin desestabilizar a los demás.

Norteamericanos, europeos, todos denuncian los riesgos de una reaparición del proteccionismo. A corto plazo, si se decidieran otras medidas proteccionistas, Washington podría salir ganando: con unos derechos de aduana más elevados, la producción interior norteamericana se vería dopada. Pero las empresas de Estados Unidos protestarían pronto, como sería el caso de los fabricantes de automóviles, que deberían pagar más caro el acero producido en Norteamérica. Más a largo plazo, las medidas de represalia serían perjudiciales para todos. El vencedor, en tal caso, sería tal vez el menos desorganizado, es decir, Estados Unidos.

El proyecto Galileo, una locura cara

(*The Wall Street Journal Europe* de 28-31 de marzo. Editorial)

Hace unos 288 años, el gobierno británico ofreció la cuantiosa suma de 20.000 libras a quien resolviera un difícil problema: conocer el lugar del mundo en el que uno se encontraba en el curso de un largo viaje por el mar.

Hoy día, esto es fácil. Los que viajan a través de los océanos conectan con sus aparatos GPS (Global Positioning System), esperan unos momentos para que se efectúe la triangulación por satélite, y —¡presto!— uno

dispone de su precisa localización casi en cualquier parte del mundo.

Esto, sin embargo, no le basta a la Unión Europea, la cual acaba de hacer un primer pago de 500 millones de dólares para establecer una red de satélites —llamada Galileo— para competir con el GPS militar de Estados Unidos, que está a disposición de todo el mundo gratis.

Las reglas del concurso británico eran muy específicas: invente un aparato capaz de determinar la posición de un barco en la tierra, con una aproximación de 30 millas al final de un viaje de seis semanas, y el dinero es suyo. Sextantes y octantes habían estado en uso desde hacía años pero sólo servían para determinar cuán al norte o cuán al sur uno se encontraba; y eso si las lecturas se efectuaban al mediodía o a medianoche.

La solución fue un reloj o, más precisamente, un cronómetro inventado por el ebanista autodidáctico británico John Harrison. Disponiendo del simple —pero difícil de obtener— conocimiento de la hora en el punto de partida y de la hora local en el sitio en que el barco se encontraba, la longitud era fácil de encontrar, y la latitud, en este caso, también era fácil de obtener.

Pero una vez que uno podía medir la longitud se presentaba otro problema: ¿desde dónde debía medirse? La latitud es fácil, puesto que viene determinada por el ecuador y los polos. Pero cualquier punto de partida para la longitud es necesariamente arbitrario. Los franceses querían que el punto cero estuviera en París. Los británicos fijaron el centro teórico del mundo en las afueras de Londres. Finalmente, los británicos vencieron. Pocos son los que recuerdan el meridiano de París, que nadie utiliza, aunque también habría servido.

La cuestión, aquí, es que algunas cosas son por naturaleza únicas. Una red longitudinal es una de ellas. La bolsa que los británicos ofrecieron por el invento del cronómetro fue una inversión sensata para el futuro de la navegación. Pero nadie habría pensado en un segundo premio por el invento de un reloj competidor (uno que pusiera como punto cero el centro de la tierra, por ejemplo). Pero es esto lo que está haciendo hoy la UE, al poner sobre la mesa la suma inicial de 500 millones de dólares para, en realidad, duplicar el GPS.

Dentro de una década y después de gastar muchos millones de euros, Galileo funcionará probablemente muy bien, pero no es probable que el desplazamiento del centro del mundo tecnológico de Estados Unidos a París tenga más utilidad que la que tuvo el meridiano de París. El gobierno francés ha insistido en que esto aumenta el prestigio y la independencia europeos, frente al “imperialismo” norteamericano. Pero, con toda seguridad, hay mejores maneras de utilizar el dinero de los contribuyentes que la puesta en funcionamiento de un sistema duplicado que ya existe y que está a disposición de cualquiera que quiera invertir en un receptor de GPS barato.

La reforma constitucional de la UE

(Peter Norman, en *Financial Times* de 25 de febrero)

A los 76 años de edad, podría pensarse que Valéry Giscard d'Estaing se predisponía a una vida tranquila. Nada de esto. Uno de estos días, el expresidente de la República francesa empieza una de las más difíciles tareas de su carrera política de 45 años.

Como presidente, Giscard pondrá en marcha la primera convención constitucional de la Unión Europea, destinada a hacer la Unión más eficaz y más democrática antes de su ampliación de 15 a 25 o más Estados miembros.

La designación de Giscard d'Estaing por los líderes en su cumbre de diciembre, celebrada en el palacio de Laeken belga, suscitó no pocos recelos. Su elección se debió más a la habilidad de Jacques Chirac que al apoyo de los líderes. La edad de Giscard, sus aires patriarcales y su relación con escándalos políticos medio olvidados parecían no concordar con la necesidad, citada en Laeken, de "atraer a los ciudadanos, en especial a los jóvenes, a la causa europea y a sus instituciones".

Por otra parte, Giscard tiene una enorme experiencia. Tiene un profundo conocimiento de la UE, resultado de sus pasados servicios como ministro de Hacienda y como presidente y miembro del Parlamento europeo. Los que le han tratado saben que emprende una nueva tarea con energía y con vigor intelectual.

Necesitará una cosa y otra. La convención de 105 políticos de 28 países funcionará por lo menos durante un año. Giscard pilotará un buque desconocido, con una tripulación sin entrenar y con un destino que no tiene nada de obvio.

Existe, sin embargo, una fuerte voluntad política de que la tenga éxito. Incluso sin ampliación, la UE necesita ser reformada, toda vez que la maquinaria de gobierno diseñada para seis países miembros no sirve para una Unión de 15. Si la convención fracasa, la UE se verá en serias dificultades para "reconectar" con sus ciudadanos y para reformar sus instituciones y procedimientos antes de que los nuevos miembros empiecen a llegar en 2004.

En términos de reforma de la UE, la convención es revolucionaria y, como ha dicho Romano Prodi, presidente de la Comisión, "representa una ruptura deliberada con el pasado".

Reformas anteriores de la UE tuvieron lugar a puertas cerradas en conferencias intergubernamentales. La más reciente, que culminó en la cumbre de Niza de diciembre de 2000, puso de manifiesto la debilidad del método. Después de largas negociaciones y no poca acrimonia, condujo a un borrador de acuerdo difícilmente comprensible para los expertos, que fue más tarde rechazado por los electores irlandeses, existiendo dudas sobre si será ratificado algún día.

"El nuevo proceso será abierto y transparente, y

contribuirá a que los ciudadanos europeos se solidaricen con los problemas europeos", ha dicho Prodi.

La convención no substituirá totalmente lo logrado en el acuerdo de Niza. Con todo, sus recomendaciones deberán ser aprobadas por los Estados miembros en una conferencia intergubernamental. Pero a los gobiernos les será difícil ignorar el nuevo cuerpo normativo si recoge recomendaciones claras.

Muchos de los miembros de la convención proceden de los parlamentos nacionales. Cada parlamento de los 15 Estados miembros y de los 13 Estados candidatos al acceso tendrá 2 representantes, a los que deben añadirse 16 representantes del Parlamento Europeo. Por otra parte, habrá un representante por cada uno de los 28 gobiernos y dos de la no elegida Comisión Europea. Colaborando con Giscard d'Estaing habrá dos vicepresidentes, que serán el exprimer ministro belga Jean-Luc Dehaene y Giuliano Amato, de Italia. La convención recogerá los puntos de vista de los ciudadanos a través de un *forum* que ha de organizar Dehaene.

El programa de trabajo de la convención es tan original como su composición. Debe considerar cómo incrementar la eficacia de la adopción de decisiones en la UE ampliada, cuál ha de ser el papel de ésta en el nuevo mundo multipolar, y cómo conseguir de nuevo el apoyo del público para la Unión.

La declaración de Laeken preguntaba si debería haber una "constitución para los ciudadanos europeos" en lugar de los tratados existentes.

Las palabras "constitución" y "convención" han evocado paralelismos con la convención de Filadelfia de 1787 que redactó la Constitución federal para Estados Unidos. Desde que fue designado, Giscard d'Estaing ha hecho repetidas referencias a Filadelfia, aunque sólo haya sido para recordarles a los críticos que Benjamin Franklin, uno de los padres de la Constitución norteamericana, tenía 81 años cuando se reunió la convención.

Pero hay un mundo de diferencia entre las 13 excolonias preindustriales y ligeramente pobladas y los 15 Estados modernos con sus diferentes culturas y 50 años de gradual integración entre ellos.

El punto culminante de la integración federal de la UE sigue siendo el tratado de Maastricht de 1992, que inició los preparativos para la moneda única que culminaron con la utilización, este año, de los billetes y monedas en euros.

La embrollada división del poder, en el marco de la UE, entre la Unión misma y los Estados miembros, parece condenada a persistir si el reciente comportamiento de Alemania ha de servir de guía. Como ha dicho Michel Barnier, uno de los dos comisarios miembros de la convención, la verdadera cuestión es ésta: ¿Qué tipo de Europa queremos, qué es lo que queremos conseguir juntos y, sobre todo, qué es lo que *podemos* conseguir juntos?

No son ideas lo que falta. Los Estados miembros

están casi de acuerdo en que el proceso de adopción de decisiones en el consejo de ministros debe ser mejorado y que el número de decisiones que, en las cumbres, se somete a los líderes es excesivo. Seis meses de presidencia de la UE bastaron para convencer a Louis Michel, el ministro de Asuntos Exteriores de Bélgica, de que el sistema de presidencias rotatorias debe ser cambiado. Los líderes de la Unión le han dicho ya a Giscard d'Estaing que desean que la política exterior y de seguridad de la UE sea más eficaz.

Tanto la cumbre de Niza como la de Laeken subrayaron la necesidad de una más clara división de competencias entre las instituciones de la UE y los Estados miembros.

¿Existirán tensiones entre el *presidium*, integrado por 12 miembros, encargados, en principio, de preparar los programas de las reuniones, y el secretariado de Giscard d'Estaing, compuesto por 15 personas, encabezadas por John Kerr, el recién retirado jefe del Foreign Office del Reino Unido?

¿Se convertirán las posibles críticas del estilo presidencial de Giscard en auténticas protestas? ¿Existirán celos de los países candidatos por el hecho de no tener representación en el *presidium*?

No le resultará fácil a Giscard d'Estaing dominar todas estas corrientes conflictivas. Por el momento, ha dejado claro que está preparado para un largo período de atenta escucha, antes de que la convención sopesa las opciones para el futuro de Europa.

Sea como fuere, y como ha advertido Prodi, "sin cambios, la UE ampliada terminará en un callejón sin salida".

Los convencionistas

(*Le Monde* de 1 de marzo. Editorial)

Recordemos los hechos. La Unión Europea de 15 miembros funciona ya muy mal. En 2004 contará con 25 ó 27, abriendo sus puertas a países que no deberían haber estado nunca ausentes del proyecto europeo. Pero si las instituciones de la Unión no son renovadas, Europa se encontrará paralizada. Una de las realizaciones políticas y económicas más conseguidas de la posguerra, aquella a la que los europeos deben en gran medida la paz y el crecimiento, se marchitará. La Unión Europea, en tal caso, se verá inexorablemente aspirada hacia el destino poco estimulante de una comunidad cacofónica y pendenciera, esencialmente ocupada en la gestión de sus derechos arancelarios. Asunto de contables en lugar de un proyecto de civilización. De ahí la carga enorme que pesa sobre las espaldas de las 105 personalidades que, a partir de este jueves 28 de febrero, se reúnen en Bruselas, en una Convención sobre el futuro de Europa. Su tarea es concebir las instituciones que deben asegurar que el proyecto europeo imaginado para seis países a mediados del siglo pasado será también un éxito para 25 miembros en la centuria que empieza. Una tarea de tal magnitud haría dudar a los más valientes. Pero, al empezar

los trabajos que deben terminar en 2003, la Convención no deja de disponer de buenas armas.

Para empezar, el método. Éste consiste, después del fracaso de un enfoque estrictamente intergubernamental (la desafortunada cumbre de Niza), en depositar la confianza en un grupo más diverso: representantes de los gobiernos y de los jefes de Estado, pero también elegidos nacionales y europeos, sin olvidar a los delegados de la Comisión. Un areópago similar hizo sus pruebas redactando la Carta europea de los derechos fundamentales. Los 105 hombres y mujeres así escogidos son todos aparentemente de calidad, y deberán trabajar por consenso. El presidente de la Convención, en fin, es el francés Valérie Giscard d'Estaing, cuya experiencia, talento, sentido de Europa y una inquebrantable confianza en él completan el cóctel de cualidades exigidas para llevar a buen fin la tarea imposible encomendada a la Convención.

Para conseguir su objetivo, la Convención deberá fijar en un texto final —se llame o no Constitución— una síntesis que debe imponerse a los jefes de Estado y de gobierno, que recibirán el texto en 2004. Este texto debe ser simple: los europeos están descorazonados por el indigesto galimatías de los tratados existentes. Quieren saber que es lo que depende de Europa y lo que no. También deberá ser flexible. Nada de hipocresías aquí. Se tratará de renovar, una vez más y para siempre, esas dosis de supranacionalidad y de intergubernamentalidad de las que resulta el carburante europeo y que hace de la Unión una construcción institucional sin precedentes.

El texto deberá ser, en fin, ambicioso, para conseguir que los titulares de una vasta zona de libre comercio no impidan el progreso de los que, entre ellos, ambicionen asimismo el proyecto de hacer una Europa-potencia cuya personalidad política esté a la medida del peso económico de la Unión.

¡Buena suerte, señoras y señores convencionistas!

Estados Unidos: optimismo persistente, pero moderado

(Louis Uchitelle, en *The New York Times-Herald Tribune* de 25 de febrero)

El escepticismo sobre el estado de la economía norteamericana no tiene razón de ser.

Las últimas estadísticas son demasiado esperanzadoras. Indican cada vez más que la recesión está dando paso a la recuperación, si bien tras de los más importantes datos —la inversión empresarial, los beneficios de las sociedades y la capacidad de producción— no discurren todavía en la buena dirección. Hasta que lo hagan, la incipiente recuperación no tiene piernas.

Pero este es un obstáculo de mañana. Como respuesta a los inconfundibles síntomas de una economía que se recupera, los pronosticadores han dejado de

lado el escepticismo. Son pocos lo que todavía dicen que la economía se contrae. El gasto de los consumidores se ha comportado magníficamente.

Pronto aparecerán, dicen los pronosticadores, los otros motores del crecimiento.

"Estados Unidos, dicen, sacará pronto el resto del mundo de la recesión, de la misma forma que los metimos en ella". "La economía norteamericana se expande ya a un aceptable ritmo", añaden. En la segunda mitad del año, según esperan, el crecimiento será del 4,5 por 100, tasa anual, que recordará las cifras de finales de los años noventa.

El gasto de los consumidores ha sido superior a todo lo que podía esperarse. A pesar de la fuerte deuda, de los despidos laborales y de la escasez de nuevos empleos, las familias han seguido gastando. Millones de gentes se han comportado como si la recesión fuera cosa de otros.

Gracias a ese consumo, las empresas han reducido los stocks de productos invendidos hasta alcanzar niveles particularmente bajos. La reposición es inminente, dicen los pronosticadores.

La reposición, a su vez, exige una mayor producción, y cuando esto ocurre la recuperación está en marcha, salvo en el caso de que falle el consumo.

En este sentido puede hablarse de cierto escepticismo. ¿Por qué se ha mantenido tan fuerte el consumo? Se citan varias razones, ninguna de ellas muy sólida.

Las buenas oportunidades han representado un importante papel. En otras recesiones, la subida de los precios inhibía a los consumidores. Esta vez la inflación apenas se ha notado. El recorte de los precios ha sido general. (Los préstamos sin interés para la adquisición de automóviles es un buen ejemplo).

Los consumidores, así, se olvidaron de la situación de la economía y pensaron que unos precios tan bajos no volverían a repetirse.

Los bajos tipos de interés estimularon también el consumo, como también lo hicieron los menores precios de los carburantes. Al reducirse los tipos, la refinanciación de las hipotecas puso miles de millones de dólares en los bolsillos de los compradores de viviendas sin que tuvieran que aumentar sus gastos mensuales.

El problema es que es poco probable que estos factores se repitan. Y los salarios horarios, aunque siguieran subiendo en el cuarto trimestre, han empezado a dar señales de ceder, en la medida en que el desempleo aumenta.

Las buenas ocasiones comerciales también pueden empeorar. Para restablecer los beneficios, las empresas deben, bien elevar los precios, bien reducir costes, particularmente los costes laborales, que deben disminuir más de lo que lo han hecho hasta ahora.

Sea como fuere, el gasto de los consumidores se

halla en peligro. Pero sin la perspectiva de un aumento de los beneficios, es poco probable que las empresas resuciten la inversión en nueva maquinaria, ordenadores y otros instrumentos de producción.

Ahora bien, sin esa reactivación, es probable que la incipiente recuperación se desvanezca. Admitiendo este elemento negativo dentro de su optimismo, muchos pronosticadores expresan confianza en que los gastos de capital habrán reaccionado llegado el verano. Para entonces, dicen, la supercapacidad habrá desaparecido.

Tal vez. O quizás en vez de recuperación habrá una segunda recesión, cosa de la que no quieren ni oír hablar los pronosticadores optimistas. En cualquier caso, el escepticismo no puede ser dejado de lado.

El euro se queda solo

(*Financial Times* de 27 de febrero)

Al término del día de mañana, la última de las monedas nacionales de la zona euro quedará obsoleta, y el euro será la única moneda legal en el conjunto del área.

El hecho de que este evento histórico se produzca de manera imperceptible para los 300 millones de ciudadanos de la zona testifica la eficacia con que el cambio ha tenido lugar. Para el Banco Central Europeo, todo ello hace confiar en que el ejercicio puede repetirse con la misma placidez cuando el euro sea introducido en otros Estados miembros.

Dado el número de actores que intervinieron en la operación, el cambio de moneda se realizó con un orden y una rapidez notables, ha dicho Antti Heinonen, director de billetes del BCE, que dirigió la operación desde 1998. "Con una planificación similar y acertada, el proceso será todavía más fácil y más rápido la próxima vez".

La zona euro dispuso de tres años para preparar la introducción física del dinero metálico (*cash*) después que el euro se pusiera en marcha en enero de 1999, y a continuación ocho semanas para completar una tarea logística y administrativa sin precedentes.

"Una buena preparación, incluyendo información y entrenamiento, fueron la clave del éxito", dijo Heinonen. Una planificación meticulosa por parte de todo el mundo, desde el BCE a los distribuidores minoristas, desde las instituciones financieras a las industrias de los cajeros automáticos y del transporte, hicieron posible que la transición fuera completada en días, más que en semanas y meses.

Alrededor del 80 por 100 de los nuevos billetes y más del 95 por 100 de las monedas había sido puesto a disposición de las entidades financieras de la zona euro antes del 1 de enero. Grandes cantidades de numerario pudo así ser utilizado inmediatamente por los comerciales y por el público.

"Cuando empezamos a discutir la planificación,

hace cinco años, hablábamos de seis meses para la adaptación de los cajeros automáticos. Al final resultó que el 90 por 100 de las máquinas suministraban euros cuatro días después del *euro day*", añade Heinonen.

Situaciones trágicas de robos, falsificaciones y caos en los almacenes y tiendas no se materializaron en absoluto, todo ello gracias a las campañas de información que alertaron al público y a los comercios y otros servicios.

La mayoría de las transacciones se realizaron en euros dentro de menos de dos semanas. Incluso en Alemania, donde la gente pareció que iba a resistirse a abandonar el reverenciado DM, pequeños comerciantes se resistieron a aceptar marcos algunas semanas antes de que terminara el período de dos meses de dualidad monetaria.

La rapidez con que las monedas salientes han desaparecido de la circulación para ser substituidas por 15 m.m. de billetes y 51 m.m. de monedas muestra que el proceso podía incluso haber sido reducido en el tiempo, dejándolo en menos de los dos meses que se autorizaron en nueve de los países de la zona euro.

El dinero nuevo es ahora parte de la vida diaria. Incluso fuera de la zona euro, el público y los comercios se han familiarizado con los billetes y monedas nominados en euros. Ya no se habla de dinero nuevo. "Sólo esto facilitará el proceso la próxima vez", concluye Heinonen.

No graven el acero

(*Financial Times* de 6 de marzo. Editorial)

Al decidir imponer unos elevados derechos arancelarios y establecer contingentes sobre el acero, el presidente George W. Bush ha elegido la peor opción en su intento de aliviar a la debilitada siderurgia de Estados Unidos. Esa solución dañará a la economía del país al penalizar a los consumidores de acero y podría desencadenar una guerra comercial transatlántica que podría tener rápidas repercusiones en Norteamérica. Peor aún: tales aranceles no servirán más que para prolongar la agonía de la industria del acero norteamericana, cuya prosperidad futura reside en la consolidación más que en una protección artificial contra las presiones para reestructurarse.

Bush ha decidido imponer las limitaciones tras la recomendación de la US International Trade Commission, un órgano asesor independiente. Aunque los aranceles impuestos no alcanzan el 40 por 100 recomendado por la ITC, el 25 por 100 establecido para las bobinas de acero —la principal categoría— apenas es menos perjudicial.

Los productores de *slabs* como Brasil probablemente no resultarán afectados, toda vez que las importaciones de los mismos parecen situarse por debajo del nivel previsto por el gravamen. Lo mismo ocurre con Canadá y Méjico, como miembros del Tratado Norteamericano de Libre Comercio. Pero la decisión acep-

tada constituye un duro golpe para varios grandes productores tales como la Unión Europea, Corea del Sur, Japón, Rusia y China.

El problema con que se enfrenta la industria de Estados Unidos no es de excesiva competencia de las importaciones, las cuales, por lo demás, se están reduciendo, sino la supervivencia de unos 30 grandes productores que son demasiado pequeños para competir, a parte de los productores de la propia Norteamérica que operan modernas minifábricas.

En otras industrias, las sociedades se unirían para crear la dimensión necesaria para competir en los mercados globales. Pero unos generosos subsidios para los obreros del sector, concedidos por empresas débiles bajo la presión de los sindicatos, deben ser aún financiados. Por cada persona que ahora trabaja en la industria hay más de tres trabajadores retirados, cuyos ingresos suponen unos costes que ningún eventual comprador podría justificar.

Bush no está en condiciones de desentenderse del problema y permitir que los más débiles desaparezcan. El grupo de presión de la siderurgia es poderoso en el Congreso, y también en algunos Estados de tendencia política poco definida, como West Virginia, cuyos votos contribuyeron a darle la presidencia. Tampoco está Bush preparado para disponer de los 21 m.m. de dólares que se necesitarían para financiar los costes de las pensiones en un momento en que el presupuesto se halla bajo la presión de los recortes fiscales y del mayor gasto en defensa.

Los exportadores han amenazado con llevar el asunto a la Organización Mundial del Comercio, lo que supondría un proceso que podría durar dos años. Una réplica por parte de la UE podría desencadenar una reacción en cadena de medidas protectoras justo cuando van a empezar las negociaciones que han de tener lugar bajo la égida de la OMC según lo acordado en Doha en noviembre.

La decisión de ayer no va a cumplimentarse hasta pasados 30 días. No es demasiado tarde para que Bush cambie de parecer y evite unas consecuencias que perjudicarán tanto a Estados Unidos como al libre comercio global.

¿Qué hay del libre comercio?

(*The Washington Post-Herald Tribune* de 7 de marzo. Editorial)

La semana pasada, el Secretario del Tesoro, Paul O'Neill, compareció ante el House Committee on Financial Services haciendo la apología del comercio exterior, de la misma forma que nosotros la hemos hecho en alguna ocasión. "Un comercio exterior más libre", dijo el Secretario del Tesoro, "puede estimular el crecimiento, fomenta la competencia y la innovación, contribuye al incremento de la productividad y estimula un crecimiento sostenido a través de una menor inflación".

Además de todo esto, los beneficios del comercio

exterior son cuantificables. "El incremento de la exportación representó una quinta parte del crecimiento de Estados Unidos en la pasada década. Juntos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y los acuerdos de la Ronda Uruguay elevaron la renta anual y redujeron el coste de las compras de una familia media norteamericana de cuatro miembros entre 1.300 y 2.000 dólares". Y una mayor liberalización del comercio exterior mejoraría todavía más las rentas de las familias de Norteamérica. La reducción de las barreras al comercio en una tercera parte proporcionaría un beneficio de 177 m.m. de dólares anuales a la economía norteamericana, equivalente a un recorte fiscal de 2.500 dólares anuales para una familia media norteamericana.

Entonces puede pensarse que la administración Bush, tan propensa a reducir impuestos, se prestará gustosa a la liberalización del comercio exterior. Esto es lo que pareció decir el Secretario del Tesoro. El presidente, por su parte, dio su bendición a las negociaciones acordadas en Doha en noviembre. Además, hay negociaciones en curso para la reducción de ciertos aranceles para mercancías procedentes de Iberoamérica.

Aplaudimos a O'Neill por su testimonio. Lo único que deseamos es que su jefe aplauda también. Pero el caso es que el presidente anunció el martes la imposición de unos derechos arancelarios sobre el acero que no pueden hacer otra cosa que obstaculizar y destruir el comercio y el empleo, así como incrementar los costes para los consumidores. El presidente, utilizando las palabras de O'Neill, ha infligido un incremento de impuestos a las familias norteamericanas.

El hipócrita Mr. Bush

(*Le Monde* de 7 de marzo. Editorial)

En materia de librecambio, como en otras, George W. Bush se preciaba de fundamentalista, hombre de principios y de convicciones. Integrista de la libertad de comercio, ideólogo del crecimiento por la integración de los mercados... En una palabra, lo contrario de un político empírico. De ahí que la impresión de hipocresía es más fuerte cuando se constata el anuncio, hecho por la Casa Blanca el martes, 5 de marzo, de una serie de medidas de protección de la siderurgia norteamericana. Es la historia del pastor exclaustrado que se exonera, por conveniencias muy personales (en este caso electorales), de las lecciones de moral (léase comerciales) que él no ha cesado de infligir a los demás.

Los grandes grupos del acero norteamericanos atraviesan por una fase difícil, caracterizada por el colapso de algunos de ellos y por el riesgo que resulta de esta situación para los salarios y para los regímenes de jubilación de centenares de miles de personas del sector. Esos reclaman la protección del Estado federal, y el republicano Bush se la concede, decidiendo imponer durante tres años a la vez contingentes y derechos arancelarios que van del 8 al 30 por 100, según los productos, a la importación de acero en Estados Unidos. Los primeros penalizados son la Unión Europea, Ru-

sia, Japón y Brasil, los cuales han hecho saber que iban a llevar el asunto ante la Organización Mundial de Comercio.

Bush está equivocado en primer lugar sobre el método. Su decisión, evidentemente no-concertada, viene a confirmar una manera de actuar unilateralista: seguro de su fuerza y de sus buenos derechos, tranquilamente seguro de su impunidad, ejerciendo el Bien y el Mal de conformidad con sus intereses, Norteamérica decide no aplicarse más que las reglas que le convienen. Aquí, el interés de Bush es, obviamente, sobre todo, electoral. Para las elecciones legislativas de noviembre, la mayoría de la Cámara de Representantes se decidirá por unos pocos escaños. Y, como por casualidad, algunos de los Estados en los que está implantada la vieja siderurgia —Ohio, Pennsylvania, Virginia Occidental— representan un papel primordial.

Pero Bush está también equivocado sobre el fondo. La vieja industria del acero norteamericano —las Bethlehem Steel y otras— no es probablemente víctima de la competencia exterior sino más bien de un ejército de jóvenes aceristas norteamericanos —las *mini-mills*— que cuentan con una productividad superior y con unos costes de producción inferiores. Bush habría podido elegir un plan de ayudas financieras federales para sostener directamente a cientos de miles de personas del sector cuyos oficios se hallan en fase de reestructuración. Esto es lo que hizo Europa hace 20 años, solicitando, a justo título, en nombre de la solidaridad social, al contribuyente con ocasión de numerosos planes siderúrgicos. En lugar de esto, Bush acusa a los competidores extranjeros —a los que llama subvencionados— de impedir la reestructuración de la industria siderúrgica norteamericana. Esto es desleal.

Como predicador librecambista de convicciones de acero —si se puede hablar así— Bush ha perdido mucho crédito con esta cuestión. Creyéndose un modelo de virtudes, peca por triplicado: contra competidores honestos; contra el librecambio en general, y contra los intereses a largo plazo de su país.

Una valoración de la cumbre de Barcelona

(*The Wall Street Journal Europe* de 18 de marzo. Editorial)

En cierto modo, es demasiado fácil, y erróneo decir que la cumbre de Barcelona fue un fracaso. Había sido un éxito incluso antes de que empezara, en la medida en que se había admitido que los recortes fiscales, la desregulación y la flexibilidad de los mercados de trabajo son necesarios si Europa quiere reducir su desempleo y disminuir las diferencias que le separan de Estados Unidos en productividad y en renta.

El programa de liberalización de la cumbre obligó a los sindicatos y a la izquierda política a admitir que una reducción de la tasa de paro del 8'2 por 100 de Eurolandia no es prioritaria para ellos. Los estadistas se hallaban claramente a la defensiva. "Está tomando cuerpo una nueva dirección política", dijo Tony Blair, el primer ministro británico. Las señales de esto se veían en todas partes en la capital catalana.

Hubo incluso algunas realizaciones reales. Los 15 gobiernos acordaron abrir sus mercados comerciales a la electricidad y al gas en 2004, y decidir una fecha para el menor mercado residencial en los próximos 12 meses. Esto lleva la decisión a una fecha posterior a las elecciones presidenciales y legislativas en Francia y, por consiguiente, hace posible que este sector se abra también, aunque no hay garantía al respecto. La Comisión había pedido que la liberalización para los usuarios comerciales se produjera en 2003, y deseaba una fecha para los consumidores domésticos.

Pero, dada la realidad presente, los acuerdos fueron más positivos de lo que podía esperarse. Como dijo el ministro británico para Europa, Peter Hain, "no esperábamos firmar la liberalización de la energía aquí, pero lo que ha sido interesante ha sido ver a los franceses aislados en materia de energía". Esta identificación de Francia como el gobierno opuesto a toda forma de liberalización fue en cierto modo otro aspecto positivo de la cumbre. No porque nos guste ver a Francia arrinconada sino porque podría contribuir a que el debate se cristalice allí en este año de elecciones.

Se suponía que Barcelona daría nueva vida al objetivo establecido hace dos años en la cumbre de Lisboa en el sentido de hacer de Europa "la economía más dinámica, con base en la formación, del mundo en 2010". Explícitamente, los participantes en la reunión de Lisboa habían dicho que la UE debería alcanzar a Estados Unidos. Una de las áreas que necesita progresar más es la de los mercados laborales, que se hallan en un estado de esclerosis. El primer ministro británico, España e Italia habían buscado un lenguaje que facilitara a las empresas y el despido de mano de obra. Pero gobiernos como los de Francia, Alemania y Bélgica se oponen a cualquier progreso en este frente (lo que demuestra sus elevadas tasas de paro), por lo que las conclusiones de la cumbre estuvieron llenas de promesas tales como el compromiso de "elevar la tasa de ocupación promoviendo el empleo y eliminando obstáculos y desincentivos para conseguir o mantener un empleo, *siempre manteniendo las normas de elevada protección del modelo social europeo*" (la cursiva es nuestra).

Es discutible si esto es una defensa del modelo social que ahora requiere profesiones de fe o una reconocimiento de que Europa nunca irá tan lejos como Estados Unidos en materia de flexibilidad. Otro párrafo de las conclusiones decía que "para conseguir un adecuado equilibrio entre flexibilidad y seguridad, los Estados miembros, en línea con las prácticas nacionales, son invitados a revisar las regulaciones de los contratos de trabajo y, cuando proceda, los costes, con la vista puesta en la creación de empleo". Como casi todas las regulaciones hacen casi imposible el despido de trabajadores, esa llamada a la revisión de la política laboral resulta bastante estimulante.

Pero Wim Duisenberg, el presidente del Banco Central Europeo, ofreció algunos pensamientos útiles en una entrevista con el periódico español *El Mundo* que, aparentemente, tuvo lugar antes de la cumbre. "Los europeos se enganarán a sí mismos si piensan que pueden tener seguridad y flexibilidad". Duisenberg concluyó diciendo: "Me resigno a pensar que tal vez

nunca conseguiremos el nivel de Estados Unidos". Nada de lo que se dijo en la cumbre, ¡ay!, tuvo la virtud de alterar ese punto de vista.

En definitiva, la cumbre de Barcelona no fue un fracaso, pero tampoco un éxito.

La recuperación económica no es un accidente

(Martin Feldstein, en *Wall Street Journal Europe* de 18 de marzo. Editorial)(1)

El fuerte crecimiento de la economía de Estados Unidos en los meses recientes no es ninguna ilusión ni es un accidente. Refleja unas buenas políticas monetaria y fiscal a lo largo del pasado año en una economía con firmes condiciones financieras y con una estructura competitiva capaz de generar mejoras significativas de la productividad. Las perspectivas para una expansión continuada son favorables si se evitan los errores.

Una subida del gasto de los consumidores fue la clave del crecimiento de la demanda en el cuarto trimestre del año pasado. El gasto de los consumidores real en Estados Unidos aumentó a una tasa anual del 6 por 100, más que suficiente para compensar el descenso de la inversión de las empresas y el vaciado de los *stocks*, con el resultado de un crecimiento neto del PIB en una tasa anual del 1,4 por 100. Este crecimiento del PIB fue mucho menor que el aumento de las ventas a las familias y a las empresas porque más de la mitad de la subida total de dichas ventas procedió de la reducción de los *stocks*. La simple paralización del vaciado de los *stocks* representará un mayor crecimiento del PIB en 2002.

Una razón principal de la fuerza del gasto de los consumidores fue el recorte fiscal de principios de 2001. Aunque el plan fiscal de Bush fue diseñado para que tuviera efectos a largo plazo en los incentivos individuales, su aprobación proporcionó un incremento substancial de la demanda que excedió el efecto directo de unos mayores salarios netos en 2001 y de los 600 dólares que recibieron los contribuyentes. Para muchos de éstos, las futuras reducciones de los tipos que suponía la nueva ley fueron una mayor fuente de riqueza y, por lo tanto, un mayor estímulo para gastar.

Aunque las reducciones de los tipos de los impuestos legisladas se producen lentamente, a la larga disminuyen la parte de los ingresos que van al impuesto sobre la renta en un 10 por 100. Además, aunque la reducción del tipo máximo del 35 por 100 no invalidó la fuerte subida de los años de Clinton, el cambio de dirección de una subida de impuestos a un descenso de los tipos supuso un importante impulso para la psicología del consumidor.

Aunque las reducciones de los tipos de interés no fueron suficientes para evitar la recesión que empezó en marzo del año pasado, los menores tipos estimularon el gasto de los consumidores a través de una variedad de canales. La reducción resultante de los pagos mensuales por las hipotecas permitió que las familias

gastaran más en una gran variedad de bienes y de servicios. Unos menores pagos mensuales por las hipotecas incrementaron la construcción de residencias, estimulando la demanda de una amplia gama de bienes duraderos necesarios para la construcción de viviendas. El descenso de los tipos de interés también contribuyó al estímulo del gasto aumentado la riqueza familiar a través del incremento de los precios de las viviendas y limitando el descenso de los precios de las acciones.

El reciente aumento del gasto en consumo ha reducido la tasa de ahorro personal a menos del 1 por 100 de la renta personal disponible, frente a más del 4 por 100 a mediados de los años 1990, del 8 por 100 al comienzo de la década y de una media del 9 por 100 en los años 1980. Si las familias volvieran de repente a las tasas de ahorro anteriores, la demanda descendería y la economía caería en una grave recesión.

Afortunadamente, un salto tan repentino del ahorro es muy poco probable, dado que la razón fundamental de una menor tasa de ahorro —la riqueza acumulada a lo largo de 20 años de bolsa al alza— no cambiará de signo rápidamente.

Puesto que es muy difícil que la bolsa vuelva a subir 10 veces a lo largo de las dos próximas décadas como lo hizo des de 1980, las futuras tasas de ahorro probablemente volverán a los niveles más elevados del pasado. Pero esto es probable que ocurra sólo gradualmente, en la medida en que los actuales retirados y los que están próximos al retiro mueran y los más jóvenes empleados de hoy alcancen sus mejores años de ahorradores. A medida que, gradualmente, la tasa de ahorro aumente, el ahorro extra será absorbido por la mayor inversión empresarial y por una expansión de las exportaciones hecha posible por un descenso del valor relativo del dólar.

Aunque la Reserva Federal debe estar atenta ante el posible retorno de presiones inflacionistas, no hay ninguna prueba por ahora de que se produzca un incremento de los tipos de interés. El índice de precios al consumo subió menos del 2 por 100 el pasado año. En realidad, el índice de precios bajó el último trimestre del año pasado.

Dado que los precios futuros dependerán principalmente de lo que ocurra con las compensaciones salariales y con los costes laborales unitarios, es muy tranquilizador que la compensación por hora de empleo subiera sólo el 2,3 por 100 en el cuarto trimestre de 2001, la tasa más baja desde 1997. Esta moderada subida salarial y el importante incremento del 5,2 por 100 de la productividad dio lugar a que los costes laborales unitarios descendieran a una tasa anual del 2,7 por 100, proporcionando una buena base para la futura estabilidad de los precios.

Aunque los críticos del plan fiscal del presidente Bush señalan el déficit fiscal de este año como una justificación para la futura elevación de los tipos impositivos, el Congressional Budget Office proyecta déficit presupuestarios relativamente bajos, que pronto se convertirán en superávit. Los cálculos del CBO suponen que, con el recorte fiscal de Bush y las propuestas

de gastos del presidente, el presupuesto registrará un superávit en 2005, y que el superávit anual alcanzará el 1 por 100 del PIB en 2010, reduciendo la deuda nacional a sólo el 21 por 100 del PIB.

El déficit podría convertirse en un problema si se pierde el control del gasto, pero las presentes proyecciones no deben preocupar durante el resto de esta década. El reto para Estados Unidos puede residir en el presupuesto a largo plazo, con los problemas de la Seguridad Social y de Medicare, que empezarán cuando la generación de después de la guerra (*Baby Boom generation*) se retire, de aquí a una década. Las favorables condiciones económicas y presupuestarias de hoy proporcionan las bases para que esos problemas puedan ser resueltos favorablemente. Pero si Washington sigue esperando, puede resultar demasiado tarde.

NOTA

(1) Martin Feldstein es ex-presidente del Consejo de Asesores Económicos de Reagan y profesor de Economía de Harvard.

Una cumbre poco interesante

(*Financial Times* de 18 de marzo. Editorial)

“Como siempre, un placer”. Así describió Tony Blair el fin de semana de discusiones sobre la reforma económica que tuvieron lugar en la cumbre de Barcelona. Amplias razones justificaron el tono burlón del primer ministro británico. La cumbre consiguió lo suficiente para que la UE pretendiera que el programa de reformas acordado en Lisboa seguía vivo, pero poco que pudiera sugerir que tal ambicioso programa hubiera dado un importante paso adelante.

El tema principal de la reunión fue la liberalización de la energía. Francia, como se esperaba, se negó a abrir sus mercados de gas y de electricidad a todos los consumidores. El compromiso alcanzado —liberalización para las empresas en 2004— significó un avance, pero modesto.

Tampoco es un acuerdo definitivo. La consecución de una definición mutuamente aceptable de usuarios “comerciales” podría resultar difícil. La UE también se comprometió a proceder paralelamente, con medidas controvertidas, al establecimiento en el marco de la UE de un impuesto mínimo y a definir los principios de servicio público que Francia quiere proteger de la liberalización. Un acuerdo para examinar de nuevo una plena apertura del mercado dentro de un año no hace más que ganar tiempo para Francia. Como dijo el primer ministro de Finlandia, la Comisión puede tener aún que utilizar sus poderes sobre la competencia para forzar el progreso.

A parte del modesto paso adelante sobre la energía, poco hay que celebrar. Se fijaron nuevas fechas límite. Se confirmaron algunos objetivos. Surgió un mayor sentido prioritario. La UE sabe que debe aprobar este año una serie de normas sobre los servicios finan-

cieros si desea disponer de un mercado integrado de bonos a finales de 2003.

Afortunadamente, los líderes eludieron un gran número de programas e iniciativas. Ahora más que nunca es la hora de que los gobiernos individuales cumplan sus repetidas promesas, insistiendo en aquellas que no serán prioritarias para Prodi en el tiempo que le queda como presidente de la Comisión.

La faceta más prometedoras es que la UE sigue apuntando en la buena dirección. Por muchas que sean las presiones de los sindicatos, no hay señales de que se vuelva al programa de regulación y armonización social.

Estos aspectos favorables, sin embargo, no desmienten las dificultades que encuentra la UE para convertir las palabras en obras. La reforma en una tarea ardua, lo cual es una razón adicional para apresurar el paso. La promesa de llegar a ser la economía más competitiva del mundo pareció extremadamente ambiciosa en Lisboa, hace dos años. Sin un progreso rápido y práctico, parecerá pronto del todo ridícula.

Empleo: el ejemplo de Holanda

(*The Economist* de 16 de marzo. Editorial)

Hace tiempo que los gobiernos de Europa están siendo advertidos de que deben hacer que sus mercados laborales se parezcan más al de Estados Unidos. Una mayor flexibilidad en la contratación y en el despido, menores impuestos y menores prestaciones sociales. He ahí la manera de reducir el desempleo. Pero muchos europeos rechazan el "contratar-y-despedir" del modelo norteamericano, con el argumento de que éste significa desigualdades y la descomposición del Estado del bienestar. El proceso de reforma en muchos países ha sido así deprimente, como constatarán los líderes de la Unión Europea cuando se reúnan en Barcelona los días 15 y 16 de marzo. Sin embargo, los países europeos con un elevado paro no necesitan mirar a Estados Unidos para escoger un modelo: pueden aprender lo mismo lo unos de los otros sobre los beneficios de la flexibilidad.

Todo el mundo sabe que Europa tiene una tasa media elevada de desempleo, pero pocos son conscientes de que más de la mitad de los 15 miembros de la Unión tienen tasas de paro menores que Norteamérica. Entre ellos figuran el Reino Unido, Holanda y Suecia. Es en los gigantes del Continente —Alemania, Francia e Italia— donde las tasas de desempleo se sitúan alrededor del 8 por 100, bien por encima del 5,5 por 100 norteamericano.

Gran Bretaña muestra en qué medida la flexibilidad de los mercados de trabajo puede reducir la desocupación (en la actualidad el 5,2 por 100 de la masa laboral), incluso con un Estado del bienestar apreciablemente mayor que el de Estados Unidos. Pero muchos europeos continentales desapruaban las crecientes diferencias salariales de Gran Bretaña. Holanda puede ofrecerles un modelo mejor. En este país, lo que antes era una de las tasas de paro más altas de la UE se ha convertido en la más baja (apenas el 2 por 100), sin grandes diferencias salariales y sin la abolición del Estado del bienestar. A principios de los ochenta los sindicatos aceptaron limitar las reivindicaciones salariales. Como compensación, las empresas crearon más empleo y el gobierno redujo los pagos a la Seguridad Social. El gobierno disminuyó también los subsidios del paro y suprimió las restricciones al trabajo a tiempo parcial.

Algunos denuncian el milagro holandés como un mito porque una proporción anormalmente grande de la fuerza laboral recibe subsidios de incapacidad y está excluida de las listas de parados. Esto es injusto. En 1990 era verdad que, aunque el paro era bajo, Holanda tenía una tasa de empleo (trabajadores como proporción de aquellos en edad de trabajar) de sólo el 61 por 100, por debajo de la media de la UE. Hoy, sin embargo, el 74 por 100 de la población está empleada, algo más que en Estados Unidos. Es verdad que muchos de los nuevos empleos son a tiempo parcial, pero esto refleja en gran parte las preferencias de muchas mujeres trabajadoras y de empresarios que así obtienen una flexibilidad adicional. Además, esto es auténtica creación de empleo, no empleo compartido: desde 1990, el número total de horas trabajadas en Holanda ha aumentado más deprisa que en Estados Unidos.

En años recientes, Francia, Irlanda y España han visto también un rápido incremento de las horas trabajadas parcialmente gracias a la flexibilidad de las leyes laborales que permiten más tiempo parcial y trabajo temporal.

Otros dos "modelos" potenciales, Suecia y Dinamarca, también sugieren que los beneficios sociales no necesitan ser reducidos a los niveles de Norteamérica para tener un paro reducido. En los dos países, el gasto público todavía asciende al 50 por 100 del PIB. Pero sus gobiernos han flexibilizado sus mercados de trabajo, con políticas activas para ayudar a los parados a encontrar trabajo más deprisa.

El modelo holandés no es ni perfecto ni gratuito. Requiere una rigurosa sujeción salarial y bajos subsidios de paro. Sin embargo, ese modelo muestra a otros gobiernos que no necesitan seguir servilmente a Estados Unidos para reducir el desempleo. Para crear más empleo, sólo tienen que copiar a sus consocios europeos.